

SENADO

SECRETARIA

DIRECCION GENERAL DE COMISIONES

XLIVa. LEGISLATURA
PRIMER PERIODO

COMISION DE VIVIENDA Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL

DISTRIBUIDO Nº 425 DE 1995

SETIEMBRE DE 1995

SIN CORREGIR POR LOS ORADORES

BANCO HIPOTECARIO DEL URUGUAY

Problemática de sus deudores

VERSION TAQUIGRAFICA DE LA SESION DE LA COMISION DEL DIA 19 DE SETIEMBRE DE 1995

A S I S T E N C I A

Preside	:	Senador Carlos Garat
Miembros	:	Senadores Alberto Couriel, Sergio Chiesa, Luis Hierro López, Wilson Sanabria y Albérico César Segovia
Invitados especiales	:	Técnicos Asesores del Banco Hipotecario del Uruguay, contador César Cendoya, Subgerente General: doctor Adolfo Reyes, Subgerente de Recuperación de Carteras; arquitecto Fernando Chebataroff y escribano Artigas Diez
Secretario	:	Luis Berrutti
Ayudante de Comisión	:	Alfredo O. Brena

cb

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, queda abierta la sesión.

(Es la hora 14 y 40 minutos.)

Antes de continuar con el tema en cuestión, quisiera saber si los invitados, representantes del Banco Hipotecario del Uruguay, recibieron la versión taquigráfica de la sesión anterior. Al mismo tiempo, pregunto a los señores Senadores si tienen alguna interrogante sobre dicha reunión.

De no ser así, podríamos hacer una síntesis de la situación del Banco Hipotecario del Uruguay. A mi entender, se ha llegado a la conclusión de que en este momento esta institución tiene un fuerte impacto de deudores —no quiero mencionar una cifra determinada porque se podría analizar desde muchos puntos de vista— que no pueden pagar y que tienen serias dificultades para hacerlo.

Es notorio que el valor de la Unidad Reajustable se ha elevado por encima de los niveles deseables y que tanto éstos como las cuotas exceden bastante la capacidad de ingreso de los deudores.

Además, hemos llegado a la conclusión de que el Banco Hipotecario tiene un retorno de Cartera de aproximadamente U$S 17:000.000 por mes, un costo operativo mensual de alrededor de U$S 5:000.000 y una deuda con el Banco Central de casi U$S 590:000.000, de los cuales U$S 150:000.000 están en condiciones de negociarse.

En todos estos parámetros más o menos estamos coincidiendo.

A propósito de todo esto, habría algunos datos que desearía conocer, si es que los señores invitados cuentan con la información correspondiente.

La primer pregunta que me gustaría hacer —más allá de contar con la documentación que acaban de acercarnos los representantes del Banco Hipotecario— es si cada punto de interés que se baje de la tasa fijada por el Banco Central afecta los parámetros. Me refiero a cuánto bajaría el porcentaje de la cuota, de acuerdo con el nivel de Unidades

ar.

Reajustables correspondientes, y cuánto afectaría en el número general de la Cartera de deudores, el ingreso o el retorno de Carteras del Banco Hipotecario del Uruguay y si es posible relacionarlo con la situación de los que están al día y de aquellos que están atrasados, en calidad de morosos.

SEÑOR CENDOYA.- Señor Presidente: en este momento no tenemos el dato que solicita el señor Presidente, ya que no veníamos preparados para responder a esa pregunta. Sí trajimos seis ejemplares conteniendo la misma información sobre temas que se hablaron en la reunión anterior, en el afán de redondear los conceptos que se plantearon allí. Si lo consideran del caso, sería bueno revisarla.

Lamentablemente, para responder a la pregunta que planteaba el señor Presidente, hay que realizar un proceso informático y una simulación.

En la primera página del repartido que está en poder de los señores Senadores hacemos referencia al tema de las subas de precios en dólares. Hay que destacar que la Unidad Reajustable es un precio más de la economía. Tomamos el período comprendido entre diciembre de 1986 y diciembre de 1994, porque eran los datos disponibles provenientes del Instituto Nacional de Estadística. En ese lapso, la Unidad Reajustable subió, en dólares, un 166%; el alquiler promedio mensual se incrementó en un 420.16%; en el área del transporte, el boleto capitalino, lo hizo en un 127%; la cuota promedio de las sociedades médicas, un 267%; la tarifa de OSE subió un 194%; la energía eléctrica, un 122.56%; el pan chico, un 218.08%; los refrescos, un 169.89%; la manteca, un 76.81%, y así sucesivamente.

Además, debajo de dicho cuadro y para el mismo período, tenemos el incremento, en dólares, del Indice de Precios al Consumo. A esto, algunos le llaman atraso cambiario. De diciembre de 1986 a diciembre de 1994 dicho promedio de precios de la economía ascendió a 134.20%. A su vez, con respecto al Indice Medio de Salarios podemos decir que su incremento es igual al de la Unidad Reajustable. Hay una diferencia de ocho centésimos debido al redondeo que se efectúa en la fijación mensual de la Unidad Reajustable.

ar.

Muchas veces se habla del aumento de las cuotas, de los saldos de los préstamos y de los compromisos de compraventa medidos en dólares. Justamente, lo que demuestra este cuadro proveniente del Instituto Nacional de Estadística es que, como todos sabemos, este es un problema de todos los precios de la economía. Afortunadamente, el salario promedio subió un 166% en el período que se tomó.

Con respecto al aumento del salario real, decimos que surge del cociente entre el Indice de Precios al Consumo y el Indice Medio de Salarios, es decir, 2.6668 dividido 2.3420. Esto significa que se incrementó relativamente poco.

El segundo cuadro también es muy ilustrativo con respecto al comentario que hacía el señor Presidente, en cuanto a cuál es la magnitud de las altas cuotas del Banco Hipotecario del Uruguay. En dicho cuadro están sumados los préstamos hipotecarios y los promitentes compradores, que son las dos grandes Carteras de la institución.

Un 36% de los deudores del Banco Hipotecario paga una cuota mensual menor a $ 500; un 66% paga una cuota menor a $ 1.000 —esto se da en dos de cada tres deudores—; un 15%, entre $ 1.001 y $ 1.500; un 3%, entre $ 1.501 y $ 1.700; y un 16%, $ 1.701 en adelante. Este último dato no lo pudimos discriminar porque el programa de computación no nos permitió traer el dato preciso.

En este cuadro, reitero, se puede observar que un 66% de los deudores paga menos de $ 1.000 por mes, lo que nos permite advertir que hay algún tipo de problemas en ciertos deudores, pero nos estaríamos refiriendo a una minoría, aunque, de todas formas, en el total son muchos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pienso que habría que clarificar a qué tipo de Complejo se refiere este cuadro. He visitado, por ejemplo, el Complejo CH 154 que está ubicado en la calle Zum Felde —estoy aludiendo al que se encuentra al lado de la Escuela a la que se refirió hoy el señor Senador Sarthou denunciando que agredían a sus maestras— cuyos ocupantes —empleados, algunos con salarios muy bajos— están pagando entre $ 3.000 y $ 4.000 de cuota.

La pregunta es qué pasó con ese Complejo; por qué se

pagan esas cuotas y por qué esta gente, que posee bajos recursos, ha pasado a la categoría que abona más de $ 1.000.

SEÑOR CENDOYA.- Pienso que es necesario tener los recibos a la vista para poder opinar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Reconozco que puede existir alguna persona que falte a la verdad, pero se trata de un centro poblacional. Además, he visto algunos recibos y creo que se ha agregado alguna fotocopia de los mismos.

Existen Complejos con viviendas de dos habitaciones construidas con techo liviano que cuestan 6.000 ó 7.000 Unidades Reajustables, que ès lo que se paga por un apartamento en Pocitos.

El cuadro que nos han mostrado es verdadero y valora determinados porcentajes, pero no tiene en cuenta la realidad. Por ejemplo, en el Complejo Nº 154 hay gente que se encuentra al día en sus pagos pero eso implica que no cuente con otros recursos.

SEÑOR HIERRO LOPEZ.- A efectos de cuantificar, no en porcentajes sino en cantidad de promitentes compradores, deseo saber si es correcto que exista un 80% que paga menos de $ 1.500.

SEÑOR CENDOYA.- Se trata de un 81%.

SEÑOR HIERRO LOPEZ.- Deseo saber cuál es la cantidad de promitentes compradores que existían en agosto de 1995.

Además, quisiera que se me informara cuántos jefes de familia integran el 20% que paga más de $ 1.500.

SEÑOR CENDOYA.- El primer cuadro —que corresponde a la página 2 de la carpeta— une los préstamos hipotecarios y los promitentes compradores; para observar la parte correspondiente a estos últimos, deberíamos pasar a la página 4.

SEÑOR HIERRO LOPEZ.- Creo que no conviene discriminar solamente los promitentes compradores porque puede tratarse de préstamos de distinto tipo. Si este acumulado que se

ar.

observa en la cuarta columna lo transformáramos en cantidad de personas, ¿cuántas cuentas habría?

SEÑOR CENDOYA.- Deberíamos sumar 38.000, 32.000 y 16.000; de ahí resulta la cantidad de deudores que pagan menos de $ 1.500, que son 87.000 personas.

SEÑOR HIERRO LOPEZ.- ¿Cuántas cuentas están por encima de $ 1.500?

SEÑOR CENDOYA.- En total son 20.000; ahí están incluidos quienes pagan $ 2.000, $ 3.000 ó $ 4.000, que son alrededor de 17.375. Este cuadro se ha resumido a efectos de no confundirnos con las cifras. En la página 3 se hace una discriminación cada $ 100.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tengo en mi poder varias cartas remitidas al Banco Hipotecario, de las cuales quiero resumir una que expresa que la compradora de la unidad C 014 del Complejo Habitacional CH 154, sito en Alberto Zum Felde 2190 entre Pitágoras y Flamarión, Nº de cuenta 7390300141 —también se cita la Cédula de Identidad y la Credencial Cívica— se presenta para expresar la preocupación por la que está pasando por no poder hacer frente a la cuota que le corresponde —30 Unidades Reajustables mensuales— dado el aumento tremendo de la misma. Manifiesta que es empleada y gana $ 5.000 mensuales, siendo esa la única entrada para hacer frente a los gastos que le ocasiona un hijo de 11 años que tiene a su cargo. La deuda que mantiene con el Banco Hipotecario en la actualidad corresponde a ocho cuotas atrasadas. Se realizó una entrega a cuenta autorizada verbalmente por uno de los Directores del Banco Hipotecario del Uruguay; sin embargo, este último mes no le fue autorizada, por lo que sigue en la misma situación que al principio.

Todo esto tiene que ver con la pregunta que realizaba días pasados relativa a las condiciones que existen para quienes quieren pagar y no pueden hacerlo. Existe una persona que dice que quiere pagar y no la autorizan para hacerlo. Lo que gana no es poco y paga $ 3.000 por una vivienda ubicada en Malvín Norte.

ar.

La pregunta que formulo no se dirige hacia los porcentajes ni los números fríos, como ha dicho el señor Senador Couriel, sino al hecho real de que se trata de viviendas de carácter social.

¿Cómo hacemos para ubicar en este cuadro a la persona a la que me referí: en la categoría de morosa, de atrasada o ejecutada?

Pienso que ante todo debemos tener en cuenta el aspecto social.

SEÑOR CENDOYA.- El caso que describe la señora que firma la carta es el de un promitente comprador.

El problema que enfrenta el Uruguay —y no el Banco— es el siguiente. Entre los años 1990 y 1991 se produce una quiebra fundamental en la política de vivienda. Hasta ese momento el Banco Hipotecario recibía U$S 24:000.000 de transferencia del Gobierno Central, lo que le permitía trabajar con bajas tasas de interés; quiere decir que con el dinero que recibía subsidiaba dichas tasas. Ello le permitía utilizar ese dinero para otorgar préstamos con un 2% de interés, si bien captaba a uno del orden entre 5% y 7%.

El cambio de política de vivienda determinó que el Banco Hipotecario pasara a ser un Banco que le presta a la gente que puede pagar y a los costos que tenga de acuerdo con los depósitos, y para ayudar a la gente de escasos recursos se creó el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, a efectos de subsidiar el precio de las unidades que corresponden a las personas con ingresos inferiores a 60 Unidades Reajustables.

De acuerdo con la política anterior, el Banco se encontraba construyendo viviendas en enclaves propios de ese período. Sin embargo hoy no se debería iniciar un conjunto habitacional en Malvín Norte si la gente que puede pagar las viviendas no está dispuesta a vivir en ese barrio. Las obras que se encontraban en curso, el Banco las debió culminar y adjudicar, pero la política de vivienda no le asigna recursos para subsidiarlas, por lo que se plantea un serio problema.

ar.

En tren de prioridades, el tema fundamental estaría en qué pasa con los promitentes compradores que firmaron al 7%. En ese caso, se trata de viviendas que se pensaron e iniciaron en el período 1985-1990, en que había un subsidio para el Banco, pero que se terminaron cuando había otra política de vivienda, y que en virtud de que el Banco no recibía fondos, no fueron subsidiadas. Pienso que aquí tenemos un punto muy interesante para analizar.

Por otro lado, no voy a entrar a estudiar este caso en particular porque muchas veces la gente tiene en cuenta, por ejemplo, los gastos comunes, por lo que se crea mucha confusión. Es por eso que cuando alguien viene a efectuar un planteo, le pedimos que traiga el recibo correspondiente.

Resumiendo, podríamos decir que hubo un cambio fundamental establecido por el Estado en la política de vivienda que se realizó en momentos en que el Banco tenía 10.000 viviendas en construcción, las que estaban pensadas para una institución que recibía un subsidio y lo trasladaba a sus clientes. Ese subsidio se quita y se le da al Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, el que con todo derecho lleva a cabo otras obras como, por ejemplo, la construcción de núcleos básicos, la concesión de subsidios para los préstamos de adquisición de vivienda, etcétera. Entonces, nos encontramos con personas que cuentan con un ingreso medio y que acceden a una vivienda —en este caso, se trataría de una señora que gana menos de 60 UR— sin subsidio.

Dije que esta era la primera prioridad, porque los promitentes compradores de conjuntos habitacionales del Banco generalmente son personas que no han hecho un ahorro previo, por lo que se compromete a pagar una cuota que amortice el 100% del valor de la vivienda. Es distinto al caso del prestatario hipotecario que ha hecho un ahorro, por lo que el precio de la vivienda a comprar se compone de su ahorro más lo que le presta el Banco Hipotecario, que es hasta el 70% del valor de tasación.

Además, está el nuevo sistema del SIAV, en que se integra el precio de la vivienda con tres componentes: el ahorro —que es menor cuanto menores son los ingresos de la

persona— el subsidio —que da el Fondo Nacional de Vivienda— y el préstamo del Banco. Esto permite que los préstamos que está otorgando el Banco Hipotecario a beneficiarios del SIAV sean pequeños —500 UR o 600 UR— y tengan cuotas bajas acordes con sus ingresos.

Aclaro que el préstamo del SIAV es para quienes tienen ingresos menores a 60 UR; además, tiene tres tramos y el Banco presta con el 7% de interés porque recibió el subsidio en el precio.

A título personal, debo hacer un elogio a la política de vivienda porque el Estado tendría que controlar muy bien el valor de la vivienda cuando se dispone a dar un subsidio.

La política de vivienda vigente establece, por ejemplo, que si una persona gana menos de 60 UR se le da un subsidio equis y la comunidad le regala un 30% del precio; sin embargo, esa persona no se va a vivir a una zona como la cercana a Avenida Brasil, sino que tendrá que adquirir una vivienda con un valor tope de 1.300 UR, 1.500 UR o 1.700 UR, según el tramo de que se trate.

Cuando se subsidian cuotas hay que centrarse en las personas que realmente tienen problemas de ingresos, ejerciendo el control a través del precio de la vivienda. Nuestro temor es que se den subsidios indiscriminados.

Creo que sobre el tema nuestro país avanzó y tiene una política de vivienda que concentra el subsidio en las capas más necesitadas. Asimismo, como se miente mucho en el tema de los ingresos, el control se podría ejercer diciendo que el subsidio es tanto mayor porcentualmente cuanto menor es el valor de la unidad. Además, cuando la vivienda vale más de cierto monto no debe haber subsidio.

Por otro lado, una de las soluciones que tendrían los clientes del Banco Hipotecario que no pueden pagar la cuota sería cambiar de vivienda, pero es algo a lo que el uruguayo se resiste. Es muy difícil que una persona que adquirió una vivienda en Pocitos y tiene que pagar una cuota de $ 4.000, siendo que gana $9.000, entienda que debería venderla y comprar otra en un barrio más humilde.

ar.

SEÑOR COURIEL.- En un momento determinado el Banco Hipotecario recibió un subsidio de U$S 2:000.000 y con ello subsidió las tasas de interés. A fines de 1990 o principios de 1991 cambió la política y el Banco deja de recibir esos U$S 2:000.000. Mientras tanto, hay 10.000 viviendas en construcción que el Banco financió sobre la base de que iba a haber un subsidio. Es decir, las viviendas estaban en construcción y en cierto momento se dejó de percibir ese subsidio.

Concretamente quisiera saber si no hubo una solución para el problema de transición, porque las construcciones nuevas no van a tener subsidio, pero había un problema, pues existían viviendas en construcción. ¿No hubo una salida de transición o alguna propuesta?

SEÑOR CENDOYA.- No hubo una solución específica que surgiera de lo conversado entre el Directorio y el Ministerio en ese momento.

SEÑOR CHIESA.- Esto sería entrar a analizar algo que ya está resuelto. Sin embargo, quisiera hacer un aporte, pues viví ese proceso que tuvo un significado importante en cuanto al costo final de la vivienda.

A partir de principios de 1991, en el caso de los contratos realizados con muchas Intendencias Municipales del interior para la construcción de complejos habitacionales, el Banco Hipotecario bajó el porcentaje promedio de transferencias de dinero para que las Intendencias Municipales —que generalmente eran las que administraban la obra— cumplieran con los certificados mensuales. Esto hizo que se comenzara a ajustar, por las paramétricas planteadas, un costo por el atraso que se causó. No quisiera poner ejemplos, pero en Tacuarembó aún quedan núcleos habitacionales para terminar debido a ese atraso.

Asimismo, debemos decir que en 1993 el Banco Hipotecario fue ajustando los desembolsos que se debían hacer de acuerdo con la capacidad de las empresas para presentar certificados de avance, lo que encareció notablemente la vivienda. Entonces, cuando el Banco tuvo esas viviendas prontas para entregar e hizo sus cálculos se encontró con que las cuotas eran caras.

ar.

Ese es uno de los tramos donde el Banco Hipotecario del Uruguay se desperfila —digamos— del costo mensual de la cuota en todo el país, porque ello sucedió en los lugares en que hubo convenios con las Intendencias Municipales. Esta cuota, a partir de la entrega de la vivienda, resultó notablemente más cara que otras, debido a la situación mencionada.

SEÑOR CENDOYA.- Pasaré a explicar ahora lo que hizo el Banco Hipotecario del Uruguay en esa oportunidad. Las viviendas le resultaron sumamente caras porque debió graduar su inversión mensual a un cierto ritmo, con lo cual tuvo que enlentecer las obras, llegar a acuerdos con las empresas, etcétera. Como las obras tienen costos fijos, las que se realizan en 50 meses, por ejemplo, son mucho más caras que las que se efectúan en 24. De esta forma, al terminarse la construcción de las viviendas el Banco Hipotecario del Uruguay debió hacer frente a costos muy elevados, por lo cual las cuotas fueron muy altas. La Institución no estaba en condiciones de subsidiar, pues no recibía fondos para ello, por lo que inventó un sistema que consistía en lo siguiente. Las viviendas se sacaban al mercado a su costo, con equis seña, equis cuota mensual y determinados ingresos del núcleo familiar; si las mismas no resultaban adjudicadas, se procedía a una segunda forma de adjudicación, por la cual se recibían ofertas por parte de los ahorristas —inclusive, si alguien lo deseaba podía hacerse ahorrista en ese momento— con respecto a la seña y a la cuota que estaban en condiciones de pagar y, entre todas las ofertas, se elegían las mejores. Dicho de otra forma, se remataban las viviendas.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿O sea que se remataba la cuota aunque el costo real para el Banco Hipotecario del Uruguay fuera superior? Por ejemplo, si se debía pagar una cuota de 30 Unidades Reajustables y el que remataba lo hacía por 15, ¿la Institución perdía las 15 restantes?

SEÑOR CENDOYA.- Efectivamente, el organismo asumía una pérdida en el momento de la adjudicación, porque vendía por debajo del costo.

En un principio el sistema funcionó, pero posteriormente la gente comenzó a abusar de esta situación y cuando el Banco

ar.

Hipotecario del Uruguay hacía el primer llamado no se presentaban, porque preferían esperar para rematar por una cuota de 8 Unidades Reajustables en lugar de pagar 15.

Por otro lado, este procedimiento provocó que en un mismo conjunto habitacional, por unidades idénticas, una persona pagaba cuotas de 20 Unidades Reajustables y otra de 11, con lo cual se generaron problemas entre vecinos y con la propia Institución.

En mi opinión, esta fue una mala solución, pero en ese momento el Directorio no tenía muchas opciones para salir de esa situación.

Afortunadamente, esas viviendas de la transición se han ido terminando y adjudicando, aunque reconocemos que existen algunos problemas, como el que plantea la carta de la señora que se mencionó.

En la actualidad, el Banco Hipotecario del Uruguay ha implantado otro procedimiento dentro del sistema público de producción de vivienda: decide iniciar una nueva obra y se compromete con la empresa que la va a construir, luego de estar seguro de que va a poder colocarla. Esto lo hemos denominado "PPT" con venta anticipada. Lo que se hace es una licitación para la construcción de un conjunto habitacional pero, previo a la adjudicación, la Institución publica avisos en los diarios, sacándolo a la venta. Los interesados deben realizar una entrega del 15% como seña y luego abonar los semestres, tal como si fuera una compra a cualquier constructor privado. Después de que el Banco Hipotecario del Uruguay logra colocar el 70% de las unidades y cuenta ya con el importe de las señas, recién efectúa la adjudicación. Durante la obra va recibiendo fondos de los futuros adquirentes, lo cual ayuda financieramente para construir la obra, asegurándose de que no tendrá problemas al final de la misma.

Decimos esto porque —los señores Senadores lo conocerán muy bien— otra de las dificultades que se produce cuando se culmina una obra y los propietarios no pasan a habitarla, es la ocupación de la misma por parte de intrusos. Esto provoca

ar.

una situación desastrosa, sobre todo en el departamento de Montevideo.

En resumen, lo que el Banco Hipotecario del Uruguay ha hecho, aprovechando errores del pasado y circunstancias del cambio de política de viviendas, ha sido implantar un sistema que ya está funcionando —hay conjuntos habitacionales concretos en estas condiciones— por el cual se asegura la venta antes de comprometerse con la empresa que va a construir la obra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber si nuestros visitantes tienen idea del número de viviendas que hay sin ocupantes —es decir, ociosas—teniendo en cuenta los llamados que han hecho y las desocupaciones y ejecuciones que ha habido.

SEÑOR CENDOYA.- No sé si alguno de mis compañeros tiene un dato preciso, pero es bueno aclarar que no son muchas; posiblemente ande en el entorno de las 400 ó 500 viviendas en todo el Uruguay.

SEÑOR HIERRO LOPEZ.- ¿En esas cifras se incluyen las viviendas por las que a veces surgen protestas en los departamentos, debido a que no se han habilitado por cuestiones municipales, o por falta de conexión de agua, etcétera?

SEÑOR CENDOYA.- Debo aclarar que quisimos dar una idea de orden en cuanto a la magnitud que puede tener el problema, porque no tenemos datos precisos. A tales efectos, es bueno decir que en el Banco Hipotecario del Uruguay se considera vivienda terminada la que tiene un 95% de avance de obra. A veces falta alguna conexión y por eso no se ha podido ocupar.

SEÑOR COURIEL.- En resumen, las viviendas del Banco Hipotecario del Uruguay no ocupadas llegarían a 500 en todo el país.

SEÑOR CENDOYA.- Cuando hablé de "todas las viviendas" no aludí solamente a las del sistema público porque, de pronto, la Institución remata una vivienda y la compra ella misma porque no hay postores, adjudicándosela y quedando en su patrimonio a la espera de que se pueda colocar nuevamente.

ar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiero señalar que me halaga la cifra mencionada, porque por la información con que contaba —obviamente no era exacta— pensaba que se trataba de una cantidad mayor.

Igualmente, de acuerdo con los valores normales que observamos —inclusive, los que declaran algunas personas— se trata de una cifra ociosa que alcanza a U$S 15:000.000, U$S 20:000.000 o U$S 30:000.000 —de acuerdo con el valor que se le quiera dar a las unidades— que la Institución tiene para repartir.

SEÑOR CENDOYA.- Queremos señalar que en cada coyuntura siempre va a existir un stock de viviendas desocupadas, ya sea por gente que la abandona o por distintas situaciones jurídicas que se producen.

SEÑOR PRESIDENTE.- Desearía completar la información que puedan brindarnos los visitantes. Concretamente, preguntaría cuántas ejecuciones judiciales se han hecho en los últimos años.

SEÑOR DIEZ.- En 1993 se ejecutaron efectivamente 196 viviendas —se habían fijado 493 remates, de los que se suspendieron 297— lo que da un promedio mensual de alrededor de 16.

En el año 1994, fueron ejecutadas 138 viviendas —promedialmente 11,5 por mes— de 412 solicitudes de remate.

En el correr de 1995 hubo 106 ejecuciones —de 274 remates fijados— lo que representa un promedio de 13,25 viviendas mensuales.

Estas cifras están referidas únicamente a viviendas hipotecadas, no a promitentes compradores. Sobre una base de 80.000 viviendas, se puede decir que, sólo un 0,25% fue realmente ejecutado.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Qué acción se sigue con los promitentes compradores?

SEÑOR DIEZ.- El procedimiento es similar. Se hace una

ar.

rescisión administrativa por no pago o por violación de destino, pero no tengo las cifras porque la Cartera que manejo es la de hipotecas.

SEÑOR REYES.- En la sesión anterior se solicitó un informe al Poder Judicial con respecto a las ejecuciones del Banco Hipotecario del Uruguay.

Queremos aclarar que en un 99,9% de los casos el Banco no ejecuta judicialmente, sino que hace uso de las facultades que le otorga la Carta Orgánica para ejecutar extrajudicialmente. Por lo tanto, no existirán expedientes sobre los que la Justicia pueda brindar un informe.

A través del Poder Judicial se tramitan los levantamientos de embargo, las adjudicaciones o tomas de posesión que sean consecuencia de las ejecuciones extrajudiciales que realiza el Banco, etcétera.

Por otra parte, quiero aclarar que quien lea las publicaciones editadas en los diarios puede incurrir en el error de pensar que se llevan a cabo gran número de ejecuciones. Al respecto, debemos realizar un par de precisiones.

Como dice la Carta Orgánica, cuando no existe postor, los remates se efectúan por segunda vez dentro de los noventa días, o sea que hablamos del mismo deudor en dos oportunidades. Esto aumenta el número de publicaciones, pero no se trata de bienes nuevos, sino de la segunda instancia del mismo. Asimismo, como señalaba el escribano Diez, hay muchas suspensiones de remate que igualmente aparecen publicadas, porque se llega a un acuerdo con el deudor luego de efectuarse el trámite para dicha publicación.

SEÑOR HIERRO LOPEZ.- Aunque no tengan cifras precisas, presumo que los asesores del Banco Hipotecario del Uruguay podrán realizar alguna estimación respecto a la tendencia en esta materia.

Si tomamos los años 1993, 1994 y lo que va de 1995, creo que habría cierta tendencia a la baja, pero seguramente con su experiencia y sus conocimientos técnicos sobre el tema

ar.

podrán informarnos si en el último quinquenio existe una tendencia a la estabilidad, si estamos en el grado normal de ejecuciones o si hay una inclinación a la baja o a la suba.

SEÑOR DIEZ.- Por las cifras del año 1995, daría la sensación de que habrá un aumento con respecto a 1994.

SEÑOR CENDOYA.- De todas formas, hablamos del 1 por mil de deudores, ante porcentajes de morosidad del 17% al 28%, según de qué se trate. El nivel de remates que se efectiviza es muy bajo. Eso está ligado a la política muy benévola que el Banco ha tenido desde siempre; se llega a la ejecución en casos muy extremos.

Como ya mencionó el señor Reyes, una situación que se da mucho es que, una vez que se hace la publicación del remate, el deudor llega a un acuerdo con el Banco y hace una entrega, con lo que se inicia la regularización de su situación y la acción queda sin efecto.

SEÑOR DIEZ.- Diría que alrededor del 60% de los remates fijados son suspendidos.

SEÑOR COURIEL.- Uno de los problemas que plantean los técnicos del Banco Hipotecario es el número de deudores que tienen dificultades para pagar en este momento, entre otras cosas por una transición que ocurrió en el pasado. ¿Cómo se soluciona esto? Una opción posible es cambiar de vivienda, de barrio. Por esa vía seguramente se podrá rebajar la cuota de acuerdo con su nivel de ingreso.

¿Qué otras soluciones técnicas, desde el punto de vista del Banco, podría haber? ¿Podría darse un subsidio proveniente de fuera del Banco?

SEÑOR CENDOYA.- No soy mago y por ello no tengo soluciones acabadas, pero insistiría en ciertas ideas. En primer lugar, creo que el país ha avanzado en cuanto a centralizar el subsidio en quien realmente lo necesita.

En segundo término, existe un problema de control muy serio. ¿Cuál es el sistema que se ha ideado en otros países y se ha copiado bien acá? Consiste en subsidiar sólo a aquél

ar.

que demuestre que tiene bajos ingresos, no sólo por los papeles que trae, sino por la vivienda a la que pretende acceder o ya ha accedido.

En tercer lugar, dado que lo que hace el Banco es tomar dinero de sus depositantes y prestarlo, para todo subsidio que el Estado disponga debe prever su financiamiento a través de recursos expresamente asignados a ello como, por ejemplo, los del Fondo Nacional de Vivienda.

Estos son aspectos puntuales que tomaría en consideración en caso de estar trabajando para instrumentar medidas en este sentido, focalizándolas, fundamentalmente, hacia el promitente comprador, que en promedio constituye el nivel más modesto de los conjuntos habitacionales.

Debemos aclarar, sin embargo, que no todos los promitentes compradores se encuentran en esta categoría, porque por el sistema público el Banco también ha construido edificios de calidad en buenas ubicaciones. Tal es el caso del conjunto habitacional de Avenida Libertador y Cerro Largo, donde viven personas de ingreso medio y medio alto, a las que no se les puede dar el mismo tratamiento que a las que se encuentran en el caso mencionado por el señor Presidente.

Por lo tanto, trataría de mejorar primero el sistema público de promitentes compradores, cuidando los aspectos que señalaba.

SEÑOR COURIEL.- El segundo problema que aparece con nitidez es el relativo al nivel de las tasas de interés que está cobrando el Banco Hipotecario del Uruguay frente a todo tipo de préstamos. Pensamos que cobrar un 7% por encima de la Unidad Reajustable es un porcentaje muy elevado, sobre todo teniendo en cuenta que se trata de préstamos para vivienda.

Asimismo, creemos que el argumento de que la banca privada cobra más es terrible. Por el contrario, se debería intentar hacer lo máximo para que también la banca privada baje las tasas de interés, porque eso afecta a todos los niveles de la actividad productiva.

ar.

Entonces, nos preguntamos cómo se debe hacer para encontrar algún grado de equilibrio —utilizamos esta palabra en forma muy genérica— para atender lo social, es decir, el requerimiento de vivienda y los problemas financieros del Banco Hipotecario del Uruguay.

Si nos ponemos en el lugar del Banco, cuidaremos el equilibrio de la institución, más allá de que los costos sean altos o bajos y, en todo caso, la construcción de viviendas no se hará. Sin embargo, hay otra posición en el sentido de que lo único que el Banco debe realizar son viviendas, sin importar su situación; que el Banco se arregle. Estos son, obviamente, dos extremos. Lo que debemos hacer es buscar un equilibrio que atienda los dos problemas. En ese sentido, consulto a nuestros invitados acerca de lo que han pensado sobre este tema.

SEÑOR CENDOYA.- En la última página del repartido figura la distribución porcentual, que habla por sí misma.

El costo operativo del Banco Hipotecario del Uruguay es sensiblemente inferior al de otras empresas públicas. Además, en los últimos años ha tomado una serie de medidas internas tendientes a reducir los gastos. En el cuadro que tienen frente a sí los señores Senadores se puede apreciar lo que adelantábamos la semana pasada en el sentido de que el 50% corresponde a las retribuciones personales y, básicamente, al salario.Como decíamos, esta situación se da en todas las empresas de servicios y, particularmente, en las instituciones bancarias.

Por otra parte, debemos decir que existe una circunstancia muy favorable en estos momentos para el Banco Hipotecario del Uruguay que refiere a la reforma previsional, dado que le va a dejar emitir papeles a largo plazo en Unidades Reajustables. Entonces, va a poder calzar plazos y moneda con sus préstamos. En este momento, estamos viviendo un período de descalce de monedas y de plazos —básicamente de monedas en el sentido de captar mayoritariamente en dólares y prestar en Unidades Reajustables— por lo que el Banco debe hacer determinada cobertura. En cambio, pensamos que un Banco totalmente calzado —tal como lo ofrece la reforma previsional— de acuerdo al pensamiento de nuestro

ar.

Gerente General y de la Administración actual, significa aprovechar al máximo sus posibilidades; por lo tanto, debemos comenzar a trabajar en ese sentido.

Nuestra institución tiene una larga experiencia en emisión de valores y una imagen de confiabilidad que nos ubica en óptimas condiciones para hacerlo de acuerdo a las AFAP. En definitiva, los préstamos a largo plazo y en moneda dura —es decir en Unidades Reajustables— del Banco Hipotecario del Uruguay calzan perfectamente con lo que requieren las AFAP.

Personalmente, no he tenido oportunidad aún de leer la ley —aclaro que hay dos o tres técnicos dedicados a su estudio— por lo que no sé cuáles van a ser los niveles de las tasas.

SEÑOR COURIEL.- No están fijadas.

SEÑOR CENDOYA.- Efectivamente, pero hay ciertas exigencias de rentabilidad en esos fondos, del 2%. Entonces, si pudiéramos emitir Títulos a largo plazo al 2% se nos crea una muy buena oportunidad para bajar la tasa. Ello se debe a que al pasar de Unidad Reajustable-dólar a Unidad Reajustable-Unidad Reajustable desaparece la incertidumbre; el riesgo disminuye.

Por otro lado, es importante agregar que el Banco Hipotecario del Uruguay está preocupado por modernizarse. En ese sentido, está trabajando en un plan estratégico; ya terminó su primera etapa y está aguardando la asunción del nuevo Directorio para iniciar la segunda, que ya está diagramada. Uno de los puntos fundamentales que enfoca este proyecto es el de tratar de elevar la participación de los ingresos por prestación de servicios en el financiamiento de los costos operativos. En ese sentido, hemos avanzado bastante. En el año 1991, el 7% del costo operativo del Banco se financiaba por medio de la prestación de servicios, y en 1994 ese porcentaje ascendió al 11%. En términos generales, la banca abandona el viejo criterio tradicional de, por ejemplo, captar al 5% y prestar al 9%, y con el 4% restante pagar el costo operativo y obtener la rentabilidad. En la actualidad, se tiende a cubrir todo el costo operativo por

ar.

medio de la prestación de servicios, y muchas instituciones cubren más del 100% de los mismos.

El Banco Hipotecario del Uruguay ha comenzado a trabajar en cambios y en la intermediación de compra y venta de inmuebles; asimismo, ha incorporado tarjetas de crédito y está efectuando el pago de sueldos a través del crédito en Caja de Ahorro, por lo cual cobra un arancel. También está prestando servicios técnicos y operativos al Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente. En lugar de trasladar nuestros técnicos a dicho Ministerio, han seguido en la institución, pero le brindan servicios, como ser la elaboración de planos, seguimiento de obras, etcétera, y el Banco cobra un arancel por este concepto.

A su vez, está el caso de la Intendencia Municipal de Maldonado, que en el período anterior construyó viviendas con sus propios fondos y el asesoramiento del Banco, y en la actualidad se le presta el servicio bancario de cobrar sus cuotas.

Pensamos que en la medida en que aumentemos la prestación de servicios como lo hace el resto de la banca, vamos a estar en condiciones de disminuir el "spread". En resumen, a mediano plazo tendremos el plan estratégico y cultural que ya se está realizando, en el sentido de financiar los costos operativos por medio de la prestación de servicios, además de la oportunidad que nos ofrece la reforma previsional.

Como decía anteriormente, el Banco Hipotecario del Uruguay está asistiendo a un cambio cultural muy importante sobre el que me permito leer lo siguiente, a propósito de las cuotas: "De aplicarse los criterios propuestos para todos los préstamos otorgados por el BHU, esta institución seguramente desaparecería como organismo financiero. Nos permitimos recordar que las cifras de depósito del BHU son del orden de los U$S 1.000:000.000. El Banco quedaría con un patrimonio tan disminuido, que no ofrecería garantías a sus ahorristas, con la consiguiente corrida, y el Estado uruguayo acabaría pagando a los depositantes del BHU, ya que esta institución no podría hacer frente a sus obligaciones. Además, muchos

ar.

buenos pagadores" —60.000— "seguramente tendrían dinero a cobrar y se presentarían reclamando sus haberes".

Esto es algo que ha expresado la Comisión representativa del personal, AEBU-PIT-CNT y nos demuestra que en el Banco se está produciendo un cambio cultural importante que llega al extremo de que la gremial está preocupada por la solidez financiera y patrimonial del mismo. Asimismo, están atentos a medidas que pudieran lesionar esa estabilidad que tiene la Institución.

Digo esto a propósito del plan estratégico del Banco y del cambio cultural que allí está surgiendo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber cuál es el costo operativo de la parte dedicada a contralor de construcción y demás aspectos técnicos. Señalo esto en el entendido de que el Banco aumentó el número de personal, porque absorbió a otros provenientes de diferentes reparticiones.

SEÑOR CENDOYA.- En realidad, no tenemos esos datos, pero podemos preparar esa información y hacérsela llegar. Si no interpreté mal, lo que el señor Presidente desea saber es cuál es el costo operativo de la Gerencia de Arquitectura.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por otro lado, me gustaría saber si tienen cuantificado el número de ahorristas que están esperando vivienda o préstamos para adquirirlas.

SEÑOR CENDOYA.- En total, el Banco Hipotecario tiene 300.000 ahorristas depositantes, pero los que tienen derecho a vivienda son los que figuran en el sistema de Ahorro y Préstamo, es decir, los que ahorran en Unidades Reajustables. Estos se transforman en ahorristas habilitados después de dos años de permanencia de la cuenta y una vez alcanzado determinado puntaje de ahorro.

SEÑOR CHEBATAROFF.- En este momento hay 157.000 cuentas con destino a vivienda.

SEÑOR CENDOYA.- Esta cifra creció mucho en los últimos años, porque el SIAV exigía un depósito mínimo de 5 U.R. y, en algunos tramos, más cantidad. Por esa razón se produjo una

ar.

avalancha de gente que en los últimos años abrió su cuenta en esas condiciones. De todas formas, se trata de una cifra importantísima.

SEÑOR PRESIDENTE.- Ya que han citado al SIAV, quisiera saber si tienen la cifra de aquellos que, habiendo solicitado y licitado préstamos, no los obtuvieron porque se cortó el otorgamiento para la adquisición de vivienda usada.

SEÑOR CENDOYA.- Actualmente, el Banco tiene en trámite 2.656 solicitudes de préstamos para adquisición de vivienda, de los cuales, al 31 de agosto de 1995, 605 corresponden al SIAV y están recibiendo el mismo tratamiento que los demás clientes del Banco.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si bien está por asumir el nuevo Directorio con el que seguramente continuaremos trabajando sobre el tema, quisiera saber si quienes hoy nos visitan tienen algunos datos sobre el costo operativo.

Hace un momento se señalaba que la cifra de U$S 24:000.000 alcanzaba para mantener un subsidio de vivienda y, de acuerdo con mi elemental aritmética, si logramos esa cantidad por algún medio, podríamos volver a la situación anterior, corrigiendo muchos defectos.

En consecuencia, si bien me consta que la respuesta no es sencilla, la interrogante que se me plantea es cómo un Banco que cuesta U$S 200.000 diarios piensa seguir proyectándose, con la recuperación de su Cartera, a efectos de continuar manteniendo ese costo operativo.

En síntesis, mantener abierto el Banco Hipotecario cuesta U$S 200.000 y tiene una recuperación de Cartera de U$S 17:000.000. Cabe entonces preguntarse qué sucede con los que no están pagando en este momento, que son ejecutados y que de acuerdo con la información que poseemos no siempre adquieren o aceptan esa vivienda por el precio que pide el Banco. Si el proceso de recuperación de esa Cartera tiende a deteriorarse, ¿cómo va a hacer la Institución para mantener ese costo operativo?. Por lo tanto, mi duda se origina a raíz de los U$S 24:000.000.

ar.

SEÑOR CENDOYA.- Me gustaría que el señor Presidente aclarara cuál es concretamente el sentido de esa duda.

SEÑOR PRESIDENTE.- El Banco funcionaba con un subsidio de U$S 24:000.000 y, a su vez, subsidiaba viviendas; pero una vez que esta cifra se interrumpió, se produjo todo un desbarajuste. Por eso quiero saber si el costo operativo sigue siendo el mismo.

SEÑOR CENDOYA.- El costo operativo medido en Unidades Reajustables era similar al de ahora, mientras que en dólares ha crecido al igual que todos los costos.

Asimismo, cabe señalar que el número de remates es bajísimo: el uno o dos por mil del total de cuentas al año.

Respecto al tema de la morosidad, hace unos días señalábamos que esto depende en gran medida de la política que el Banco adopte y lo dura que ésta sea. De todos modos, los índices se pueden bajar —han permanecido estables en los últimos años— y, además, el recupero medido en dólares ha crecido tremendamente. Cinco años atrás estábamos hablando de un recupero promedio de U$S 5:000.000 ó U$S 6:000.000 mensuales; ahora hemos pasado a U$S 17:000.000.

En síntesis, vemos con buenos ojos que se adopten medidas.

SEÑOR SEGOVIA.- Tengo en mi poder variada información que he revisado. Quisiera referirme a aquélla relacionada con algunos de los puntos que manifestara el señor Cendoya.

Por ejemplo, leí una documentación de AEBU que señalaba un real cambio cultural, dado que existía un creciente interés por parte del funcionariado de intervenir en la situación del Banco, a los efectos de subsanar su problemática o, por lo menos, estar más al día.

Además, he leído algunos informes, sobre todo con respecto a las puntualizaciones de la Consultoría del BID y Estudios de Consultores Asociados, que tienen que ver con temas de real importancia para la institución, los que relacioné con un informe realizado justamente por el contador

Cendoya —del 4 de setiembre de 1993— en la reunión de autoridades y administración del Banco con personal de sucursales. Allí se manifiesta la idea de que el Banco viene transformándose en una institución bancaria y desarrollando los pasos necesarios para ello, con lo cual abandonaría, claro está, el tema de la vivienda, en el cual proporciona subsidios importantes. Sin embargo, en este documento el contador Cendoya indicaba —y esto me resulta muy interesante— que se debe seguir subsidiando a quien realmente lo necesita y que hay que establecer los controles suficientes para que estos subsidios lleguen a buen camino, sin que signifiquen una desfinanciación del Banco Hipotecario.

No sé si ha llegado a manos del Banco el proyecto que nosotros hemos presentado con respecto a la franja de aportes a la institución, donde se establece un régimen de subsidios y se los financia. Esto es, no con aportes del Banco, sino con financiación externa. Por lo tanto, buscando la financiación de los subsidios de quienes los necesitan debido a sus bajos ingresos, hemos encontrado tres o cuatro sistemas sustitutivos, uno del otro.

He leído también el programa de propuestas del grupo de trabajo de los arquitectos Bernasa, Chebataroff y Chocca que me resulta muy interesante por lo que afirman con respecto a los destinos del Banco para los años 1994-1996. Asimismo, estuve mirando dos informes realmente oportunos elaborados por el arquitecto Chebataroff; en el primero de ellos, del año 1991, se establece una propuesta de objetivos prioritarios para la institución en materia de financiamiento y construcción de viviendas y en el otro, complementario, del 22 de junio de 1993, se observa un plan de emergencia de vivienda, solicitud que AEBU realizó ante el Banco Hipotecario del Uruguay para apoyar y participar del mismo.

Esto confirma que ese real camino de cambio cultural se produjo y no es una cuestión reciente, sino que se viene haciendo por parte del funcionariado del Banco y de AEBU, dado los intereses que manifiestan en cada uno de los casos.

Quisiera saber si de acuerdo con lo que se habla de necesidades y subsidios a quien realmente los precisa el

ar.

Banco distaría mucho de esta propuesta de franjas que nosotros establecimos en el proyecto. A nuestro entender, tiene la virtud de que contempla los ingresos familiares, afectándolos de acuerdo con su cuantía. Es decir que quienes tienen ingresos superiores a 90 Unidades Reajustables serán afectados hasta el 26% de los mismos, mientras que aquellos que tienen un ingreso mensual menor de 20 Unidades Reajustables sólo pueden aplicar el 10% de sus haberes, por lo que necesitarían, evidentemente, un subsidio. Por otro lado —y aquí estaría lo del interés social— se tendría en cuenta el número de integrantes de la familia y sus necesidades, o sea que quienes conformen una familia unipersonal tendrían coeficientes de ajustes de acuerdo con lo que establecimos anteriormente, hasta que queden prácticamente anulados y vuelvan a necesitar el subsidio.

A los efectos del subsidio, el proyecto que hemos presentado afectaba el producido del Impuesto a los Activos Bancarios, el IMABA. Se trataba de un impuesto que tenía una recaudación anual de más de U$S 200:000.000 y que no estaba afectado. A este respecto, lo establecíamos hasta un importe equivalente al que este Banco deje de percibir en cuanto a los subsidios, por la limitación de los servicios de amortización. Como este impuesto aparece afectado por la ley aprobada este año, trajimos elementos sustitutivos en lugar del IMABA. Uno de ellos era que se afectara el 15% del producido a la recaudación total —es decir, del impuesto a los activos de las empresas bancarias, Título XV del Texto Ordenado de 1991— de tributos recaudados por la Dirección General Impositiva. De no ser posible, se crearía un adicional del 0.5% a las Trasmisiones Patrimoniales en toda su extensión, lo cual elevaría el porcentaje del 2% al 2.5%. Como tercera alternativa, se propone afectar a dicho fondo el producido del Impuesto a los Activos Bancarios, pero con modificaciones.

Me gustaría saber si en la propuesta que tiene en circulación el Banco —ya que hay gran preocupación por ese subsidio de viviendas— se ha tenido en cuenta esta posibilidad que no contempla para nada el aporte de Rentas Generales. Es decir que tiene un subsidio que viene financiado y afecta, en el caso del IMABA, sobre una recaudación de más de U$S 200:000.000 un pequeño porcentaje.

ar.

En el caso de las Trasmisiones Patrimoniales, que actualmente recauda alrededor de U$S 230:000.000 anuales, no tienen afectación alguna con el aumento del 0.5%, lo que sería suficiente para crear un ingreso del orden de los U$S 50:000.000.

SEÑOR PRESIDENTE.- Los señores asesores que vinieron en el día de hoy no lo pueden haber manejado, porque ese es un proyecto que está en la órbita de nuestra Comisión y todavía no lo hemos analizado o se ha hecho superficialmente. Hemos dejado que el señor Senador realizara la exposición porque lo van a conocer a través de la versión taquigráfica, y alguno de los calificados técnicos nos podrá dar su opinión más adelante. De cualquier manera, les adelantamos que es un proyecto de ley que, si fuera favorablemente recibido, requerirá en su momento de un Mensaje del Poder Ejecutivo.

Creemos que este es un tema que seguirá siendo analizado en el futuro porque de las conversaciones se desprende que despierta la preocupación de todos: de nosotros como parlamentarios y de ustedes como técnicos.

Precisamente, en el día de hoy el Senado aprobará las venias para cambiar los miembros de los Directorios y, dada la importancia del tema, será de consideración especial.

SEÑOR SEGOVIA.- Indudablemente, el proyecto circula en Comisión, pero quise trasmitir la idea por cuanto, así como la iniciativa de los señores Senadores Garat y Chiesa ha trascendido públicamente, sucede lo propio con el tema que aludimos.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Vivienda y Ordenamiento Territorial agradece la presencia de nuestros invitados.

Se levanta la sesión.

(Es la hora 16 y 07 minutos)

ar.